

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der Schuler AG,
Dipl.-Ing. Stefan Klebert,**

**mit dem erläuternden Bericht des Vorstands
zu den Vorlagen zu Tagesordnungspunkten 1 und 2
sowie den Erläuterungen des Vorstands zum Beherrschungsvertrag
gemäß Tagesordnungspunkt 6**

am 15. April 2015 in Göppingen

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen,
Sehr geehrte Aktionäre,
Sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiÙe Sie im Namen des gesamten Vorstands der Schuler AG zur diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung in der Stadthalle in Göppingen herzlich willkommen.

Ich begrüÙe die anwesenden Vertreterinnen und Vertreter der Banken, der Presse und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Unternehmens.

1839 bis 2014 – 175 Jahre Zukunft

Meine verehrten Damen und Herren, Effizienz. Richtig. Machen. So lautet der Titel unseres Geschäftsberichts für das Jahr 2014. Dieser liegt im Foyer für Sie aus.

Darin präsentieren Ihnen Schuler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgewählte Projekte. Sie zeigen, wie sie durch Effizienz und Effektivität die Leistung unserer Pressen erhöhen, deren Qualität verbessern und die Verfügbarkeit für unsere Kunden optimieren. Beides – Effizienz und Effektivität – haben unsere Mitarbeiter aus Konstruktion, Engineering, Fertigung und Service im Blick.

2014 war für uns ein Jubiläumsjahr. Schuler wurde 175 Jahre alt. Darauf dürfen wir stolz sein, denn nur wenige Unternehmen können sich so lange erfolgreich im Markt behaupten. Durch Effizienz – also „die Dinge richtig tun“ – und mittels Effektivität – sprich „die richtigen Dinge tun“ – haben wir uns in 175 Jahren zu dem entwickelt, was wir heute sind: ein innovativer Weltmarktführer in der Umformtechnik.

Wir haben dieses Jubiläum als Dank mit denen begangen, die das Unternehmen geprägt und zum Erfolg geführt haben. An dieser Stelle möchte ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der ganzen Welt nochmals ganz herzlich „Danke“ sagen! Danke für Ihr großes Engagement, Ihre kreativen Ideen und Ihren unermüdlichen Einsatz. Sie haben in 175 Jahren die Erfolgsgeschichte von Schuler geschrieben und sie haben auch 2014 zu einem erfolgreichen Jahr für Schuler gemacht. Ein Höhepunkt war für die Mitarbeiter sicherlich das Jubiläumsfest im Juli 2014 in Göppingen. Es war ein besonders schönes Zeichen des ZusammenWachsens, denn erstmals kamen 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Teilen Deutschlands zusammen, um gemeinsam zu feiern – von Erfurt bis Waghäusel, von Remscheid bis Weingarten. Auch unsere ausländischen Standorte haben im Jahresverlauf dieses Jubiläum mit Ihren Mitarbeitern gefeiert.

Die Geschichte von 175 Jahren Schuler ist auch die Geschichte der Umformtechnik in Deutschland. Aus diesem Anlass hatten wir zum ersten internationalen Management-Kongress der Umformtechnik in das Stuttgarter Haus der Wirtschaft eingeladen. Rund 300 Top-Führungskräfte aus Automobilbau und Industrie kamen und diskutierten mit Experten wie dem Automobil-Guru Ron Harbour oder Audi-Produktionsvorstand Dr. Hubert Walth über automobilen Leichtbau, energieschonende Produktion und Zukunftstrends.

Baden-Württembergs Ministerpräsident Winfried Kretschmann beglückwünschte Schuler und seine Mitarbeiter zur Entwicklung als Weltmarktführer. Er sagte: „Ich gratuliere der Firma Schuler

zu ihrem stolzen Firmenjubiläum und freue mich auch über das Motto der heutigen Feierlichkeiten: 175 Jahre Zukunft.“

Lob für das Unternehmen kam auch von Dr. Dieter Zetsche, dem Vorstandsvorsitzenden der Daimler AG. „Schulern, das heißt so viel wie etwas in Bestform bringen“, sagte er und prägte damit einen neuen Qualitätsbegriff für die Umformtechnik. Im wahrsten Sinne des Wortes verneigte sich Dr. Zetsche abschließend vor der Leistung der Schuler-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter in den vergangenen 175 Jahren.

Bericht über das Geschäftsjahr 2014

2014 war in der Tat ein außergewöhnliches Jahr für uns. Nicht nur weil Schuler 175 Jahre alt geworden ist, sondern weil wir auch mit einem EBITA von 104,1 Mio. € unser bis dato bestes Betriebsergebnis in der Unternehmensgeschichte verbuchen konnten.

Im Umsatz erreichten wir knapp 1,2 Mrd. € und eine Ebita-Marge von 8,8 %. Damit sind wir sehr zufrieden, denn noch zu Jahresbeginn 2014 gingen wir von einem Umsatz von rund 1,1 Mrd. € und einer Ebita-Marge zwischen 6 und 7 % aus. Wir haben unsere ursprünglichen Prognosen klar übertroffen. Ausschlaggebend dafür waren ein guter Geschäftsverlauf und positive Einmaleffekte durch die Neuausrichtung.

Die weltweit guten Projektaktivitäten spürten wir insbesondere im Auftragseingang. Dieser konnte gegenüber dem Geschäftsjahr 2012/13 um 2,6 % zulegen und bewegte sich damit über dem Wachstum der Branche. Mit einem Auftragsbestand von mehr als einer Mrd. € ist unser Auftragspolster unverändert hoch.

Bitte beachten Sie, dass ich bei diesem wie allen folgenden Vorjahresvergleichen das Geschäftsjahr 2012/13 heranziehen werde. Denn Sie als unsere Aktionäre hatten auf Vorschlag des Vorstandes auf der letztjährigen Hauptversammlung beschlossen, vom abweichenden Geschäftsjahr auf das Kalender-Geschäftsjahr umzustellen.

Das Geschäftsjahr 2012/13 endete im September 2013. Die Monate Oktober bis Dezember 2013 bildeten ein Rumpfgeschäftsjahr, das für sich genommen nur wenig Aussagekraft besitzt. Deshalb werde ich mich bei Vorjahresvergleichen immer auf das letzte volle Geschäftsjahr 2012/13 beziehen.

Im Geschäftsjahr 2014 waren Energieeffizienz und Nachhaltigkeit bei Schuler unsere Topthemen bei der Produktentwicklung. Alle im vergangenen Jahr vorgestellten neuen Maschinen und Anlagen weisen im Vergleich zum Vorgängermodell deutliche Energieeinsparungen auf. Mit unserem Programm Ecoform präsentieren wir umfassende Lösungen für ein „energieeffizientes Presswerk“.

Dies führt mich zu den Geschäftsjahreszahlen, die ich Ihnen im Einzelnen erläutern werde.

Unser Auftragseingang erhöhte sich im Jahr 2014 auf 1,19 Mrd. €. Mit einem Zuwachs von 2,6 % konnten wir deutlich stärker wachsen als die Werkzeugmaschinenbranche in Deutschland, deren Neubestellungen im Durchschnitt nur um rund 1 % zulegten. Der starke Anstieg in den Jahren

2010/11 und 2011/12 war insbesondere durch Nachholeffekte der zurückliegenden Wirtschaftskrise geprägt.

Neue Aufträge konnten wir vor allem in Asien verbuchen. Dort erzielten wir Bestellungen im Wert von 406,9 Mio. €. Mit einem Anteil von 34,1 % war dieser Markt gemessen am Gesamtauftrags- eingang unser zweitgrößter Absatzmarkt nach Europa mit 45,9 %. Die Bestellungen aus Europa betragen 547,7 Mio. €. Die Auftragseingänge aus Amerika entwickelten sich weiterhin positiv und lagen im Geschäftsjahr 2014 bei 234,1 Mio. €. Ihr Anteil blieb mit 19,6 % annähernd stabil.

In Asien haben wir 2014 einen der größten Aufträge in unserer 175-jährigen Firmengeschichte erzielt. FAW Volkswagen bestellte drei Pressenlinien mit ServoDirekt-Technologie und drei Servo- Tryoutpressen für Werke in China im Volumen von mehr als 150 Millionen Euro. Darauf werden vor allem Karosserieteile für Autos wie etwa Motorhauben oder Türen hergestellt. Wir erhielten ferner von der Daimler AG in Sindelfingen den größten jemals an uns vergebenen Serviceauftrag.

Im vergangenen Jahr konnten wir – untermauert durch zwei Aufträge – erfolgreich in das für uns neue Marktsegment zur Herstellung von Großrohren vorstoßen. Die Group Five Pipe Saudi Ltd. hat Schuler mit der Lieferung eines kompletten Rohrwerks beauftragt. Herzstück ist eine Offline- Spiralrohranlage, auf der Rohre mit einem Durchmesser von bis zu 2 Metern und einer Länge von bis zu 24 Metern produziert werden. Ferner werden wir Tuberias Procarsa, ein führender lateinamerikanischer Stahlrohr-Hersteller, eine Spiralrohranlage nach Mexiko liefern.

Erfreulich ist, dass wir im Absatz damit branchenunabhängiger werden, auch wenn die Auto- mobilindustrie nach wie vor unser wichtigster Absatzmarkt bleiben wird. Rund 80% unseres Umsatzes tätigen wir in dieser Branche, die weltweit ein technologischer Treiber ist. Aber wir sind durch unsere neuen Marktsegmente insgesamt breiter aufgestellt und können so in vielen Feldern wachsen.

Beim Umsatz haben wir unsere ursprünglichen Erwartungen übertroffen. Zum Ende des Rumpfgeschäftsjahres 2013 gingen wir noch von Umsatzerlösen von rund 1,1 Mrd. € aus. Auf- grund der erfreulichen Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr konnten wir im August 2014 die Umsatzprognose von 1,1 auf einen Umsatz zwischen 1,1 und 1,2 Mrd. € anheben. Mit 1,18 Mrd € erreichte unser konsolidierter Umsatz letztlich das obere Ende der Guidance. Die Um- satzverteilung nach Regionen entspricht in etwa der des Auftragseingangs.

Seit 2010/11, also seit gut 4 Jahren, liegen wir beim Auftragsbestand stabil über der 1 Mrd. €- Marke. Zum Geschäftsjahresende (31.12.2014) belief er sich auf 1,06 Mrd. €. Der hohe Auf- tragsbestand stimmt uns für 2015 zuversichtlich und ist eine gute Basis für die Kapazitätsaus- lastung in diesem Jahr.

Meine Damen und Herren, ich sage immer: Umsatz macht stolz, Ergebnis macht glücklich. Über das diesjährige Ergebnis dürfen wir glücklich sein, denn bei stabilem Umsatz konnten wir einen Gewinnzuwachs erzielen.

Unser Betriebsergebnis (Ebita) hat sich um 3 % auf 104,1 Mio. € verbessert. Die Ebita-Marge erreichte 8,8 %. Das Konzernergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr sogar um 8,4 % auf 66,9 Mio. €. Im Jahresverlauf hatten wir unsere Ergebnisprognose zweimal auf zuletzt rund 8,5 % erhöht. Ende 2013 gingen wir noch von einer EBITA-Marge von 6 % bis 7 % aus. Wir profitierten

beim Ergebnis nicht nur von der guten wirtschaftlichen Entwicklung in den ersten neun Monaten und prognostizierten Einmaleffekten in Form von aufgelösten Rückstellungen für die Neuausrichtung, sondern wir sind auch in der Summe effizienter geworden.

Wir hatten 2013 in Deutschland ein Effizienzsteigerungsprogramm gestartet. Da es uns gelungen ist, die notwendigen Personalmaßnahmen weitgehend sozialverträglich zu gestalten, konnten wir 10,4 Mio. € aus Rückstellungsveränderungen im Jahr 2014 ertragswirksam verbuchen. Die Tatsache, dass die EBITA-Marge seit drei Jahren immer über der 8 %-Marke liegt, zeigt deutlich, welche nachhaltige Ertragskraft in unserem Unternehmen steckt.

Entsprechend der Dividendenpolitik, die Gewinne für Investitionen im Unternehmen zu belassen, soll die Dividendenausschüttung wie im Vorjahr 3,29 Mio. € betragen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen daher unter Tagesordnungspunkt 2 dieser Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 11 Cent je Stückaktie auszuschütten.

Neben dem Ergebnis erhöhte sich zudem unsere Nettoliquidität stark. Sie verdoppelte sich gegenüber dem Geschäftsjahresende 2012/13 insbesondere durch die Reduzierung von Working Capital, also dem Netto-Umlaufvermögen, sowie hohe Kundenanzahlungen von 202,2 Mio. € auf 403,9 Mio. €. Schuler verfügt damit über ausreichend Geldmittel, um das angestrebte Wachstum zu finanzieren.

Auch unsere Eigenkapitalbasis bleibt dank des sehr positiven Konzernergebnisses und der moderaten Dividendenpolitik weiterhin stark. Unser Eigenkapital erhöhte sich um 20 Mio. € auf 322,0 Mio. €. Da die Bilanzsumme 2014 allerdings gegenüber 2012/13 stärker anstieg als das Eigenkapital, liegt unsere Eigenkapitalquote trotz der sehr guten Ergebnissituation leicht unter dem Wert des Geschäftsjahres 2012/13. Sie bewegt sich mit 28,6 % aber unverändert an der 30%-Schwelle und bleibt unser Zielwert, um Schuler eine langfristig solide finanzielle Basis zu geben.

Mit Blick auf die Zukunft und dank der Politik, Gewinne im Unternehmen zu belassen, konnten wir 2012/13 das größte Investitionsprogramm seit langem anstoßen. Dies ist auch notwendig, denn unsere Abschreibungen waren fast ein Jahrzehnt lang immer höher als die Investitionen. Wir haben aus der Substanz gelebt. So etwas ist für kein Unternehmen gesund. Unser mittelfristiges und vom Aufsichtsrat freigegebenes Investitionsprogramm in Höhe von 92,6 Mio. € erstreckt sich über mehrere Geschäftsjahre. Davon investierten wir im vergangenen Geschäftsjahr 28,3 Mio. € schwerpunktmäßig in Sachanlagen, so wie beispielsweise an unserem Produktionsstandort in Erfurt. Dort nahmen wir im Juni 2014 ein neues Großbohrwerk in Betrieb. Mit einem Volumen von über 6 Mio. € war dies die bislang größte Einzelinvestition des Konzerns am thüringischen Standort, der zugleich unser Kompetenzzentrum zur Fertigung von Großpressen ist.

Unsere größte Einzelinvestition wird mit mehr als 40 Mio. € unser neues Engineering- und Technologiecenter. Es ersetzt das bestehende Ingenieurgebäude und bietet uns die Möglichkeit, Arbeitsplätze wieder zusammen zuführen. Ende Januar 2015 bekamen wir von der Stadt Göppingen für unser derzeit wichtigstes Bauvorhaben offiziell grünes Licht. Der Spatenstich soll diesen Sommer sein und wir hoffen, dass wir in den nächsten Tagen Rechtssicherheit für unser Gesamtprojekt bekommen und dann beginnen können. Anfang 2017, also nach gut eineinhalb Jahren Bauzeit, wollen wir das Technologie- und Entwicklungszentrum beziehen. Der Neubau wird über 750 modern ausgestattete Arbeitsplätze verfügen. Er wird zugleich ein sichtbares Zeichen sein, dass Deutschland unsere Heimatbasis bleiben wird.

In Göppingen werden wir zum Ende dieses Jahres ein Hot Stamping TechCenter in Betrieb nehmen. In diesem Forschungs- und Trainingszentrum konzentrieren wir uns ganz auf das Thema Formhärten, manche nennen es auch Warmumformung. Wir sehen im Formhärten einen Zukunftsmarkt mit hohen Wachstumsperspektiven für den Leichtbau in der Automobilfertigung.

Am besten verdeutlicht Ihnen dies ein Beispiel: Der aktuelle Golf VII ist eines der wenigen Automodelle, das im Vergleich zu seinem Vorgänger trotz größerer Abmessungen nicht an Gewicht zugelegt sondern abgenommen hat. Ausschlaggebend für diese Gewichtsreduzierung waren im Wesentlichen warmumgeformte Stähle. Beim Formhärten erreicht man mit reduziertem Materialeinsatz und damit geringerem Gewicht die gleiche oder meist höhere Festigkeit von Karosserieteilen als durch konventionelle Umformtechniken. Dazu werden Bleche in einem Ofen auf 930°C erhitzt und in einem temperierten Werkzeug unter Pressendruck umgeformt, abgekühlt und dabei gehärtet. Weltweit ist die Anzahl der Karosserie-Bauteile, die mit Hilfe dieser Formhärte-Technologie hergestellt werden, von etwa 8 Mio. Stück im Jahr 1997 auf rund 124 Mio. Stück im Jahr 2010 gestiegen. Und bis 2016 soll sich der Bedarf nach Untersuchungen der Universität Kassel auf 600 Mio. Stück mehr als verfünffachen.

Asien und insbesondere China spielt eine zentrale Rolle in unserer Unternehmensstrategie. Die Region ist mittlerweile der zweitgrößte Absatzmarkt nach Europa und wir sehen dort großes Wachstumspotenzial. Deshalb haben wir vergangenes Jahr in Dalian, dem Zentrum des Maschinenbaus im Nordosten Chinas, ein neues Werk eröffnet und unsere Produktionsfläche verdreifacht. 350 Mitarbeiter sind derzeit für Schuler in ganz China tätig. Nun kommt mit Tianjin, 150 Km südöstlich von Peking, ein weiterer Schuler-Standort in China hinzu. Dort entsteht für 10 Mio. € ein Vorführzentrum für ServoDirekt-Technologie, weil das Interesse in der Volksrepublik an diesen Pressen deutlich zugenommen hat. Das Vorführ- und Referenzzentrum soll Ende 2015 mit 30 Mitarbeitern starten und wird mit einer 1.600 Tonnen Presse mit TwinServo-Technologie (TST) ausgestattet sein.

Tianjin wird dann eines von insgesamt acht Schuler TechCentern sein, die wir weltweit betreiben. Diese TechCenter, wie wir unsere Vorführzentren nennen, sind im Gegensatz zu Messen ganzjährig geöffnet. Dort lassen sich Beratung und Versuche einfacher, besser und kundenindividueller durchführen. TechCenter existieren bereits an den deutschen Standorten Erfurt, Gemmingen, Göppingen und Heßdorf sowie in den USA.

Nicht nur Chinas sondern auch Mexikos Volkswirtschaft befindet sich derzeit auf Wachstumskurs. An diesem Wachstum haben wir seit der Gründung unserer Tochtergesellschaft vor zehn Jahren teilgenommen. Wir verbuchten alleine 2014 mehrere große Aufträge aus Mexiko. Neben Servopressen und Platinenschneidanlagen für die Automobilindustrie zählt dazu die angesprochene Spiralrohranlage für einen lateinamerikanischen Stahlrohrhersteller. Deshalb haben wir in Puebla, dem Herzen der mexikanischen Automobilindustrie, unseren Standort vergrößert und einen 3.000 Quadratmeter großen angemieteten Neubau bezogen. Darin befinden sich auch Fertigung und Ausbildungszentrum mit einem neuen Maschinenpark für rund 1,4 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

ohne eine permanente Anpassung an die sich ständig verändernden Marktbedingungen hätte Schuler heute nicht diese Spitzenstellung und wir könnten auch nicht auf eine so lange Historie zurückblicken. Nur Unternehmen, die sich kontinuierlich weiterentwickeln, Innovationen

vorantreiben und sich immer wieder frühzeitig auf die Bedürfnisse von Markt und Kunden einstellen, bleiben dauerhaft erfolgreich.

Und eben weil wir unsere Erfolgsgeschichte fortschreiben wollen, haben wir im März 2013 mit ZusammenWachsen 2.0 die zweite Runde unseres Strategie- und Wachstumsprogramms eingeläutet. Das Strategieprogramm umfasst zehn Punkte. Dessen Ziel ist, die Grundpfeiler für profitables Wachstum zu schaffen, insgesamt globaler zu werden und damit den langfristigen Erfolg von Schuler sicherzustellen. Dazu gehört, dass wir hier in Deutschland unsere Konzernstrukturen angepasst haben, um unsere Effizienz deutlich zu steigern.

Wir haben die Führungsspitze gestrafft und sowohl Vorstand als auch die zweite Management-Ebene verkleinert. Darüber hinaus haben wir mehrere deutsche Konzerngesellschaften in die Schuler Pressen GmbH eingegliedert, um die komplexen Konzernstrukturen zu beseitigen. Im vergangenen Jahr standen zudem in Deutschland die Produktionsstrategie und die Zentralisierung von Verwaltungsaufgaben in Shared Service Centern im Fokus.

In unseren Personalzahlen spiegelt sich diese Neuausrichtung wider. Im Geschäftsjahr 2014 reduzierte sich die Belegschaft des Schuler-Konzerns um 2,9 % bzw. 157 Beschäftigte auf 5.423 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Ausland verminderte sich die Belegschaftszahl um 3,1 % auf 1.213 Mitarbeiter. In Deutschland nahm die Zahl der Mitarbeiter um 2,7 % auf 4.210 Beschäftigte ab. Während in Produktion und Verwaltung Arbeitsplätze weggefallen sind, kamen Stellen in Konstruktion, Entwicklung und im Service hinzu.

Wie im Herbst 2013 angekündigt, haben wir im Jahresverlauf zudem die unrentable Gießerei in Göppingen und einige nicht-profitable Bereiche geschlossen. Durch Wechsel in andere Abteilungen, Altersteilzeit, Aufhebungsvereinbarungen sowie ein vorgeschaltetes Freiwilligenprogramm konnten wir den notwendigen Personalabbau weitgehend sozialverträglich gestalten. Uns ist bewusst, dass solche Veränderungen und ein Abbau von Arbeitsplätzen oft schwer zu verstehen sind – insbesondere, wenn es dem Unternehmen gut geht. Aber solche Entscheidungen sind manchmal unumgänglich, um ein Unternehmen als Ganzes dauerhaft wettbewerbsfähig zu halten.

Neben diesen für den langfristigen Erfolg notwendigen strukturellen und organisatorischen Veränderungen, lauten die zentralen Fragestellungen unseres Konzernprogrammes „ZusammenWachsen 2.0“: Mit welchen Produkten und in welchen Märkten kann Schuler auch in Zukunft weiter wachsen? Diese Fragestellungen gelten weltweit, insbesondere im Hinblick auf unsere Wettbewerbsposition in Asien, denn dorthin haben sich in den letzten Jahren die wirtschaftlichen Gewichte verschoben.

Der natürliche Platz deutscher Maschinenbauer, auch der von Schuler, ist im oberen Teil der Preis- und Leistungsskala. Dahinter stehen entsprechende Wettbewerbsvorteile in Qualität, Technologie, Know-how und Service. Die Kunden sind vielfach Premium-Kunden wie Daimler, BMW oder VW und Audi. Für Endprodukte, die das untere oder mittlere Preissegment ansprechen, sind aber oft keine High-end-Maschinen notwendig. „Good-enough-Maschinen“ reichen hier völlig aus. Nur so lässt sich der lokale, in unserem Fall chinesische Kunde gewinnen.

Als Technologieführer in der Umformtechnik wollen wir selbstverständlich unsere führende Stellung im Premiumsegment weiter ausbauen. Zusätzlich aber werden wir unser Produkt-

portfolio erweitern, um das mittlere Segment zu erschließen. Insbesondere in Schwellenländern sehen wir in diesem Bereich durch speziell auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen für uns großes Wachstumspotenzial.

Im Sinne dieser Strategie arbeiten wir an Produkten und Baureihen für das mittlere Preissegment. Die Lokalisierung einer Monoblock-Pressen (Typ MSD2-800) für China ist eines dieser Projekte, die wir gestartet haben. Wir haben diesen Pressentyp gewählt, da er das größte Preis- und Absatzpotential innerhalb der MSD-Baureihe bietet. Es ist keine Neukonstruktion, aber die bestehende Technik soll lokal in China beschafft, aufgebaut und installiert werden. Wir rechnen mit einer Markteinführung in diesem Sommer.

Im vergangenen Jahr haben wir uns ferner intensiv um Zukunftsthemen aus der Technik gekümmert. Neben automobilen Leichtbau lag unser Schwerpunkt insbesondere auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Das Ziel dabei lautet: Produktion rauf, Energie runter.

Mit unserem Nachhaltigkeitsprogramm Ecoform haben wir alle Maßnahmen zur Erhöhung der Energie-Effizienz in unseren Produkten zusammengefasst. Wir tun dies, indem wir Baugruppen, Systemlösungen, Umformprozesse und Umformverfahren energetisch betrachten. Dabei geht es nicht nur um die Einsparung von elektrischer Energie, Kühlwasser sowie Druck- und Abluft, sondern auch um die Optimierung des Platzbedarfs, der Maschinenkonfiguration und des gesamten Umformprozesses.

Das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen. Alle im vergangenen Jahr vorgestellten neuen Pressen senken den Energiebedarf im Vergleich zum Vorgängermodell um 20 bis 60 Prozent. Bei Pressen ist dies ein Wort. Eine Servopressenlinie neuester Bauart spart gegenüber der ersten Generation 50 % Strom ein, was aufs Jahr gerechnet leicht dem Verbrauch von rund 750 Vier-Personen-Haushalten entspricht. Anders als die konventionellen mechanischen High-Speed-Pressenlinien verfügen sie über ein eigenes Gleichstromnetz, das sogenannte Schuler Smart DC Grid, drehzahlgeregelte und rückspeisefähige Antriebssysteme, intelligente Standby- und Pausenschaltungen sowie energieeffiziente Komponenten wie etwa ein besonders sparsames Tischkissen, das Schuler Energy Saving Cushion.

Was für die großen Pressenlinien gilt, kommt auch bei Stanzautomaten für kleine und mittelgroße Betriebe zum Tragen. Unser kürzlich vorgestellter Stanzautomat MSC 2000, den Sie geprägt auf dem Titel unseres Geschäftsberichts finden, spart 50 Prozent an Energie im Vergleich zu bisherigen vergleichbaren Anlagen. Der neue Stanzautomat verzichtet auf fast alle Nebenverbraucher. Er hat kein verlustbehaftetes Getriebe und keine Ölumlaufschmierung und damit auch kein Schmieraggregat. Durch die extrem geringen Massenträgheiten des direkten Antriebskonzepts kann die Antriebsleistung bei gleicher Umformleistung auf ein Minimum reduziert werden.

Wenn unsere Innovationsanstrengungen wahrgenommen werden, freuen wir uns. Wenn Sie mit einer Auszeichnung honoriert werden, freuen wir uns umso mehr. Besonders stolz sind wir, dass wir jüngst den Daimler Supplier Award 2014 erhalten haben. Die Daimler AG zeichnete uns mit einem Innovationspreis für unsere zukunftsweisenden Pressenlinien aus. In der Laudatio hieß es: "Die Pressen der Schuler AG ... ermöglichen uns eine effiziente Produktion unserer anspruchsvollen Außenverkleidungen. ...In Zusammenarbeit mit Schuler entwickeln wir innovative Produktionsszenarien, die ihresgleichen auf dem Markt suchen." Der Award ist Anerkennung für

unsere Innovationskraft und unsere Partnerschaft mit Daimler. Gewonnen haben ihn alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Schuler.

Schuler-Aktie: Rückzug von der Börse

Auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatten wir Sie davon unterrichtet, dass der Vorstand im Interesse des Unternehmens entschieden hat, die Schuler-Aktien von der Börse zu nehmen. Grund war, dass sich bei der heutigen Aktionärsstruktur durch den Verzicht auf die umfassenden Publizitätspflichten Kosteneinsparungen im sechsstelligen Euro-Bereich realisieren lassen.

Dementsprechend hatte der Vorstand am 04.04.2014 einen Antrag auf Widerruf der Börsenzulassung zum regulierten Markt an den Börsenplätzen Frankfurt und Stuttgart gestellt. Seit Ablauf des 30. Oktober 2014 werden die Schuler-Aktien nicht mehr am regulierten Markt gehandelt. Die Aktie ging am 30.10.2014 mit einem Kurs von 25 Euro aus dem geregelten Handel.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch zu Tagesordnungspunkt 6, dem Beherrschungsvertrag zwischen der Schuler AG und der Schuler Pressen GmbH, Stellung nehmen.

Der ehemals zwischen der Schuler AG und der Schuler Pressen GmbH bestehende Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag ist mit Wirkung zum 31.12.2013 beendet worden. Vor diesem Hintergrund beabsichtigen die beiden Gesellschaften einen neuen Beherrschungsvertrag zu schließen, der insbesondere auf steuerlichen Erwägungen beruht.

Der bekanntgemachte und heute auch ausliegende Beherrschungsvertrag soll die finanzielle, wirtschaftliche und organisatorische Eingliederung der Schuler Pressen GmbH in die Schuler AG nachvollziehen, die effiziente Koordinierung der operativen Entscheidungen beider Unternehmen erleichtern und so die Integration der Schuler Pressen GmbH in den Schuler-Konzern fördern.

Eine Gewinnabführung ist dabei nicht vorgesehen, weil andernfalls die Schuler Pressen GmbH die vorhandenen Verlustvorräte nicht steuerlich nutzen könnte. Der Abschluss eines Beherrschungsvertrages ist das am besten geeignete Mittel, um die einheitliche Leitung der Schuler Pressen GmbH und ihre Integration in den Schuler-Konzern sicherzustellen.

Durch den Beherrschungsvertrag ist es dem Vorstand der Schuler AG möglich, der Geschäftsführung der Schuler Pressen GmbH im übergeordneten Konzerninteresse Weisungen zu erteilen und ein einheitliches Handeln der Schuler AG und der Schuler Pressen GmbH zu gewährleisten. Der Abschluss des Beherrschungsvertrages hat vorrangig steuerliche Gründe, da mit ihm das Bestehen einer umsatzsteuerlichen Organschaft sichergestellt wird.

Eine umsatzsteuerliche Organschaft setzt voraus, dass die Schuler Pressen GmbH als Organgesellschaft finanziell, wirtschaftlich und organisatorisch in das Unternehmen der Schuler AG als Organträger eingegliedert ist. Die finanzielle Eingliederung der Schuler Pressen GmbH ist dadurch gewährleistet, dass die Schuler AG sämtliche Geschäftsanteile an der Schuler Pressen GmbH hält. Die wirtschaftliche Eingliederung ist dadurch gewährleistet, dass die Tätigkeit der Schuler Pressen GmbH die Geschäftstätigkeit der Schuler AG ergänzt und fördert.

Der Abschluss des Beherrschungsvertrages dient der organisatorischen Eingliederung und sichert diese auch für die Zukunft. Die umsatzsteuerliche Organschaft führt dazu, dass der Lieferungs- und Leistungsaustausch zwischen der Schuler Pressen GmbH und Schuler AG als nicht steuerbarer Innenumsatz abgewickelt werden kann und somit Liquiditätsvorteile bewahrt, Verwaltungsaufwand reduziert und auch Rechtssicherheit geschaffen wird.

Lassen Sie mich nun bitte noch einige Worte zum Inhalt des Beherrschungsvertrages sagen. Paragraph 1 des Vertrages regelt das Weisungsrecht der Schuler AG gegenüber der Geschäftsführung der Schuler Pressen GmbH. Paragraph 2 des Vertrages befasst sich mit der Auskunftspflicht der Schuler Pressen GmbH und den Informationsrechten der Schuler AG. Nach Paragraph 3 des Vertrages ist die Schuler AG verpflichtet, etwaige Verluste der Schuler Pressen GmbH nach § 302 AktG auszugleichen. Paragraph 4 des Vertrages regelt schließlich das Wirksamwerden, die Dauer und die Beendigung des Vertrages.

Zum weiteren Inhalt des Beherrschungsvertrages verweise ich auf den Ihnen allen vorliegenden Text des Vertrages sowie den ebenfalls ausliegenden gemeinsamen Unternehmensvertragsbericht des Vorstands der Schuler AG und der Geschäftsführung der Schuler Pressen GmbH.

Schuler in Bestform

Meine Damen und Herren,

mit dem Geschäftsjahr 2014 waren wir sehr zufrieden. Für das Geschäftsjahr 2015 sind wir zuversichtlich. Denn wir verfügen über einen Auftragsbestand, der stabil über 1 Mrd. € liegt. Zudem verzeichnen wir im Bereich der Umformtechnik für die Automobil- und Automobilzulieferindustrie im 1. Quartal 2015 weltweit eine gute Investitions- und Projektaktivität.

Auch die konsequente Weiterführung unseres Strategieprogramms „ZusammenWachsen 2.0“ zur Steigerung der Effizienz der internen Abläufe und zur Optimierung der Kostenstruktur trägt dazu bei, dass wir gut für die wachsenden Herausforderungen des Marktes gerüstet sind. Wir müssen und werden auch in den kommenden Jahren unsere Strukturen dort anpassen, wo wir Handlungsbedarf haben.

Wir erwarten, dass die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2015 gegenüber dem Vorjahr leicht steigen werden. Beim operativen Ergebnis gehen wir ebenfalls von einer leichten Verbesserung zum Vorjahr aus. Aufgrund des positiven Sondereffektes im Geschäftsjahr 2014 aus der Auflösung von Rückstellungen für den Konzernumbau erwarten wir jedoch einen, wenn auch nur sehr leichten Rückgang der EBITA-Marge im Vorjahresvergleich. Bis zum Jahr 2020 wollen wir unseren Umsatz auf rund 2 Mrd. € erhöhen. Dabei setzen wir auf organisches Wachstum wie auch auf mögliche Akquisitionen.

Wir sehen für uns gute Perspektiven in angestammten und neuen Märkten, wenn wir weiter mit Erfindergeist, Ideenreichtum und Innovationskraft konsequent an neuen Produkten und Dienstleistungen arbeiten. Ich bin mir sicher, dass uns dies mit Effizienz und Effektivität gelingen wird.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.